

DFS Deutsche Flugsicherung GmbH

nutzt Daten von Piwik PRO zum Optimieren des Rekrutierungsprozesses

DFS Deutsche Flugsicherung GmbH nutzt Daten von Piwik PRO zum Optimieren des Rekrutierungsprozesses

Die DFS Deutsche Flugsicherung GmbH ist der führende Anbieter von Flugsicherungsdienstleistungen in Deutschland. Die DFS bietet ein sicheres und effizientes Management des Luftverkehrs über Deutschland. Bis 2020 wickelten rund 2.200 DFS-Fluglotsen täglich bis zu 10.000 Flüge ab. Jährlich sorgen 5.600 DFS-Mitarbeiter dafür, dass Millionen von Passagieren sicher an ihr Ziel kommen.

Die DFS-Akademie bildet zahlreiche Fluglotsen aus, die dann die Flugzeuge am Himmel und am Boden leiten. Sie verlassen sich dabei auf Technik, die es ihnen ermöglicht, den gesamten Flugverkehr in dem ihnen zugewiesenen Gebiet bei Starts, Landungen und Überflügen zu kontrollieren.

Doch es reicht nicht aus, sich auf die Technik zu verlassen. Die Lotsen müssen zum richtigen Zeitpunkt die richtige Entscheidung treffen und sie den Piloten mitteilen, damit sie sicher durch Deutschland fliegen. Die Suche nach den am besten geeigneten Kandidaten ist die schwierigste Aufgabe für die DFS.



Industrie

Luftverkehrsbranche

Standort

Deutschland

Highlights

- Besseres Verständnis der Bewerber durch den Optimierprozess der Webanalyse
- Erreichen von Einstellungszielen durch umsetzbare Einsichten
- Bessere Kontrolle des Marketingbudgets durch datengesteuerte Entscheidungen

Die DFS suchte nach Wegen, um die Candidate Journey zu verbessern

Fluglotsen üben einen sehr verantwortungsvollen Beruf aus, der bestimmte Kompetenzen erfordert. Ausbilder und Arbeitgeber von Fluglotsen suchen nach der Fähigkeit, Probleme zu lösen, mit Druck umzugehen und sich auf wechselnde Situationen anzupassen. Das Verfahren zur Bestellung von Fluglotsen-Azubis ist gründlich und dauert bis zu mehreren Monaten.

Die DFS benötigte solide Daten zur Personalauswahl und Webanalyse, um Recruiting-Kampagnen zu erstellen und zu verfolgen. Die Kampagnen umfassen Google Ads, soziale und gedruckte Medien und sind auf die qualifiziertesten Bewerber ausgerichtet. Ohne analytisches Feedback war die DFS nicht in der Lage, die Werbeausgaben richtig zu messen und zu prüfen.

> **Wir wollen genügend Auszubildende für unser Ausbildungsprogramm bekommen. Wir sammeln 6.000 bis 7.000 Bewerbungen in ganz Deutschland in einem Jahr und wählen daraus 150 Auszubildende aus. Wir wollten die Bewerbersuche auf der Website verbessern, um mehr geeignete Bewerbungen für die Ausbildung zu erhalten und die Personalprozesse effizienter zu gestalten. Zuvor bestand das Problem darin, dass viele Bewerber oft nicht geeignet waren und die Tests nicht bestanden.**
>
> — **Mirco Krausch**
> Personalmarketing, DFS Deutsche Flugsicherung GmbH

Die Zielgruppe besteht aus Schülern und Studenten. Die jahrelange Erfahrung der DFS bei der Personalsuche hat jedoch gezeigt, dass auch Eltern und Großeltern potenzieller Auszubildender einen großen Teil der Zielgruppe ausmachen. Im Laufe der Zeit traf das Unternehmen verschiedene Annahmen über geografische Regionen, die es ansprechen sollte, und über den Entscheidungsprozess potenzieller Bewerber.

Die DFS zielte darauf ab, den Einstellungsprozess zu optimieren

Bis 2019 arbeitete die DFS mit einem deutschen Analytics Anbieter zusammen, um Daten für die Talentakquise und den internen Gebrauch zu sammeln. Bei dem Versuch, die Suche nach qualifizierten Bewerbern zu optimieren und die Zahl der Bewerbungen zu erhöhen, stieß man jedoch auf einige Hürden. Die DFS benötigte eine zuverlässige, aber auch flexible Analytics Software für ihren spezifischen Use Case, um die Candidate Journey abzubilden und gezielte Recruiting-Kampagnen durchzuführen. All dies veranlasste die DFS, sich nach einem neuen Anbieter von Analytics Software umzusehen.

Die Piwik PRO Analytics Suite ermöglichte es der DFS, das Verhalten der Kandidaten, wie das Starten oder Ausfüllen einer Bewerbung und Abbrüche, während des gesamten Bewerbungsprozesses zu messen. Dank vordefinierter und benutzerdefinierter Berichte entdeckte die DFS aussagekräftige Muster für die Suche, Auswahl und Einstellung eines perfekten Auszubildenden.

Wir wollten wissen, aus welchen Kanälen und Regionen unsere potenziellen Auszubildenden kommen. Aber auch, wer sie sind, wie lange sie auf unserer Website bleiben und ob sie zu Bewerbern werden. Wir wollten unsere Marketingaktivitäten nachverfolgen und zuverlässige Webanalysen nutzen, die unsere Rekrutierungsprozesse unterstützen würden. Wir testeten zwei andere Anbieter, aber keiner von ihnen entsprach unseren Ansprüchen so gut wie Piwik PRO.

— Mirco Krausch,
Personalmarketing
DFS Deutsche Flugsicherung GmbH

Die DFS erwartete, dass ihr Einstellungsverfahren kosteneffizienter wird

Piwik PRO Analytics Suite hilft, den Rekrutierungsprozess kosteneffizienter zu gestalten. Die DFS leitet verwertbare Einsichten aus Rohdaten ab. Es ermöglicht der Deutschen Flugsicherung, bei der Suche nach Bewerbern in die richtigen Kanäle und Inhalte zu investieren. Die Weboptimierung ist für die DFS entscheidend, um die Leistung ihrer Website zu verbessern. Die Daten zeigen, dass sie etwa 15.000 bis 20.000 Besucher pro Woche auf ihrer Website benötigt.

Damit gewährleistet sie die erforderliche Anzahl von Bewerbungen für die nächsten vier bis sechs Wochen.

> **Jetzt profitieren unsere Personal- und Marketingabteilungen von der Nutzung von Piwik PRO. Wir wissen, welche Arten von Anzeigen gut funktionieren, z. B. Videos, und wie sie konvertieren. Wir können unsere Marketingleistung in Echtzeit leicht verbessern. Unsere wichtigste Erwartung war es, den Einstellungsprozess kosteneffizienter zu gestalten. Wir benötigten eine Plattform, die misst, wo sich Menschen für bestimmte Positionen bewerben und welche Quellen die höchste Fluktuationsrate haben. Und Piwik PRO ist sicherlich die Plattform, die uns hilft, bessere und schnellere Entscheidungen zu treffen.**
>
> **— Mirco Krausch**
> Personalmarketing, DFS Deutsche Flugsicherung GmbH

Diese neu geschaffene Datenkultur ermöglicht es dem Unternehmen, seine Einstellungsziele jedes Jahr zu erreichen. Ausgestattet mit der richtigen Analytics Plattform kann die DFS ihre Werbeausgaben umverteilen, um effiziente HR-Kampagnen durchzuführen.

Geolokalisierungsdaten, um gezielte Kampagnen zu verbessern

Ursprünglich hatte die DFS nur Annahmen über den Standort ihrer Bewerber. Es stellte sich heraus, dass Bewerber, die eine größere Strecke zurücklegen mussten, aus verschiedenen Gründen eher zögerlich waren, für eine Ausbildung umzuziehen. Piwik PRO vermittelte der DFS einen besseren Einblick in die Situation ihrer Kandidaten.

Mit benutzerdefinierten Berichten kann die DFS die Candidate Journey analysieren und abbilden. Das Unternehmen führt HR-Anzeigenkampagnen bezogen auf den Standort der Bewerber durch. Die DFS konzentriert sich auf die Stadt und das Bundesland, um Interessenspitzen auf ihrer Website zu erkennen. So können sie gezielte Kampagnen in allen 16 Bundesländern durchführen.

> **Wir verwenden benutzerdefinierte Berichte. Dank der geografischen Berichte von Piwik PRO sehen wir zum Beispiel, aus welchen Gebieten wir mehr Bewerber bekommen. So verbessern wir den Inhalt und weisen das Budget für Anzeigen in den Regionen zu, die mehr Konversionen bringen. Vor 2019 wussten wir nicht, wer die Bewerbung uns schickte und von welcher Online-Kampagne der Bewerber kam. Wir gaben einfach Geld für Anzeigen aus und wussten nicht, ob sie wirksam waren. Jetzt treffen wir uns jede Woche, um die Berichte zu besprechen. Einmal im Monat entscheiden wir, ob wir die Vorgehensweise ändern oder nicht. Denn jetzt wissen wir, wie eine bestimmte Kampagne oder ein bestimmter Inhalt wirkt.**
>
> **— Mirco Krausch**
> Personalmarketing, DFS Deutsche Flugsicherung GmbH

Neben den Konversionen trackt die DFS auch die Verweildauer auf der Seite, um das Interesse der Seitenbesucher in bestimmten geografischen Gebieten zu analysieren. Die DFS nutzt eine Landing- und Karriereseite, um Bewerbungen zu sammeln und verbreitet sie über soziale Medien, Google und Anzeigen in Printmedien. Sie ordnet jeder Anzeige spezifische URLs zu. Die URLs geben dann einen detaillierten Überblick über den angebotenen Inhalt. Die Marketing- und Personalabteilungen erhalten wöchentlich und monatlich Berichte, um den Erfolg ihrer Kampagnen zu messen. Anhand der Berichte von Piwik PRO und der zuvor gesammelten Erfahrungen entscheidet die DFS jeden Monat, ob sie in den einen oder den anderen Kanal investieren will.

Die DFS verbesserte ihren Rekrutierungsprozess dank der Piwik PRO Analytics Suite

Piwik PRO hilft der DFS, das Bewerbungsverfahren zu straffen und die erforderliche Anzahl von Bewerbern für den Beginn des Einstellungsverfahrens zu erhalten. Der Prozess ist lang und gründlich. Nur 2 bis 4 % aller Bewerber werden in die Akademie aufgenommen und beginnen eine Ausbildung. Deshalb ist die DFS auf zahlreiche Bewerber angewiesen.

Letztlich sparen die gesammelten Daten Zeit und vereinfachen den Einstellungsprozess. Jetzt nutzt die DFS die Rekrutierungsanalyse, um die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit zu treffen. Sie führt solide Personalmarketing-Kampagnen mit einer guten Conversion-Rate durch und erhält eine ausreichende Anzahl von Bewerbungen. Schließlich arbeiten die Marketing- und HR-Teams des Unternehmens datengesteuert und kosteneffizient.

Piwik PRO Analytics Suite trackt die Besuche und liefert Informationen über unsere Zielgruppe und ihre Reise. Dank ihr verstehen wir unsere Bewerber und optimieren den Rekrutierungsprozess. Und mit Piwik PRO haben wir die Gewissheit, dass unsere Daten sicher sind. Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit.

— Mirco Krausch,
Personalmarketing
DFS Deutsche Flugsicherung GmbH